



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# La innovación como estrategia para incrementar el valor de tus exportaciones

---

Lima, 24 de mayo de 2023



**Juan Miguel Galeas**

**Director – Galeas Group**

[juanmiguel@galeasgroup.com](mailto:juanmiguel@galeasgroup.com)

[www.galeasgroup.com](http://www.galeasgroup.com)





**Las empresas desean  
escalar sus negocios en el  
extranjero de manera clara,  
rápida, barata y reduciendo  
la incertidumbre al mínimo.**

(Gkypali, Arvanitis, & Tsekouras,2018).



*NO ES EL GRANDE QUIEN SE COME AL CHICO,  
ES EL RAPIDO EL QUE SE COME AL LENTO*



*JASON JENNINGS*



**¿Cómo incremento el  
valor a mi exportación?**

**A través de la  
Innovación.**

**¿Por qué es importante  
aprender a innovar?**

# Innovación para exportación

**Proyecto CEPAL: Innovación para exportar**  
Concepto de innovación que proviene de la demanda de los mercados

Tres áreas:

- Cumplimiento requisitos de acceso: certificaciones y estándares
- Adaptación del producto a la demanda
- Diversificación y profundización de los canales de comercialización

Puede incluir un nuevo o mejorado proceso, producto, modo de comercialización u organización. Puede incluir nuevas tecnologías y equipos, aunque no necesariamente.

# Innovación para exportación

## B. Definiendo innovación para la exportación

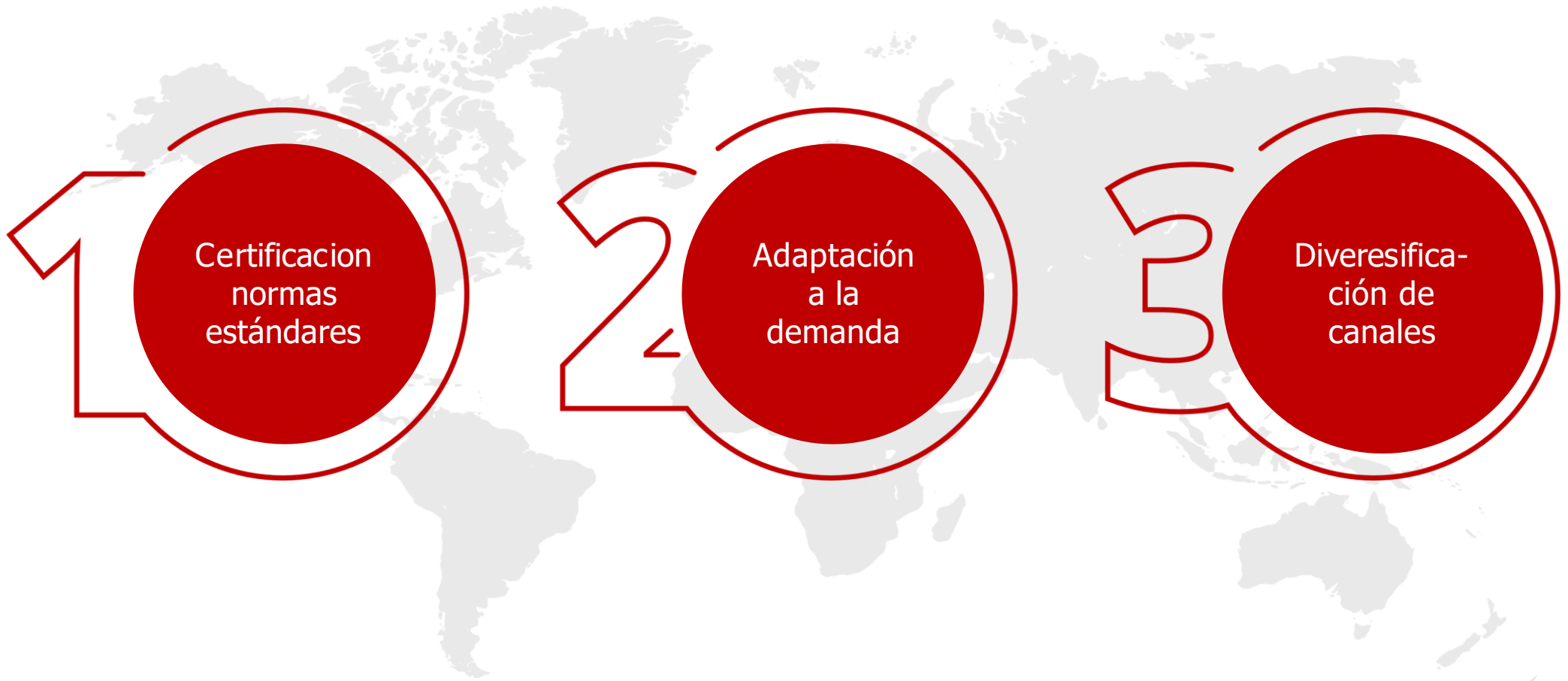
Para efectos del presente estudio, en el ámbito de la innovación para la exportación en las pymes los esfuerzos se concentraron en estudiar específicamente tres tipos de innovaciones, definidos de acuerdo con Frohmann et al. (2016); y Mulder y Pellandra (2017):

Certificación y observancia de normas y estándares de productos y procesos: normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, regulaciones y reglamentos (obligatorios o voluntarios), normas obligatorias de calidad, inocuidad o ambientales, estándares voluntarios para las categorías de orgánico, comercio justo, etc.

Adaptación del producto a la demanda internacional: se refiere a las innovaciones necesarias para adecuarlo a los gustos, tendencias, tipos de envase y embalaje que son referidos en el mercado de destino. Esto implica enfocarse en el producto demandado por el mercado y no sólo en el producto que se fabrica.

Diversificación y profundización de los canales de comercialización: requiere identificar el mercado que es más adecuado para el producto en cuestión y la forma de llegar a ese mercado. El canal puede definirse de distintas maneras: territorial, institucional o de venta directa, de marca propia o insumo en una cadena de valor, orientado a un grupo étnico o a un atributo en particular. Las innovaciones en este campo pueden incluir la creación de bases de datos y contactos comerciales, aspectos relacionados con el transporte, la logística y el almacenamiento, la distribución, el marketing y la asesoría legal.

# Innovación para exportación



# Normas y estándares

prom. peru | Exportemos.pe | Inicio | Inteligencia para Exportar | Promoción Comercial | Asesoría Especializada | Servicios | Oficinas | Contáctanos

## Ruta Exportadora

Conoce de todas las capacitaciones y fortalece tus capacidades en la exportación

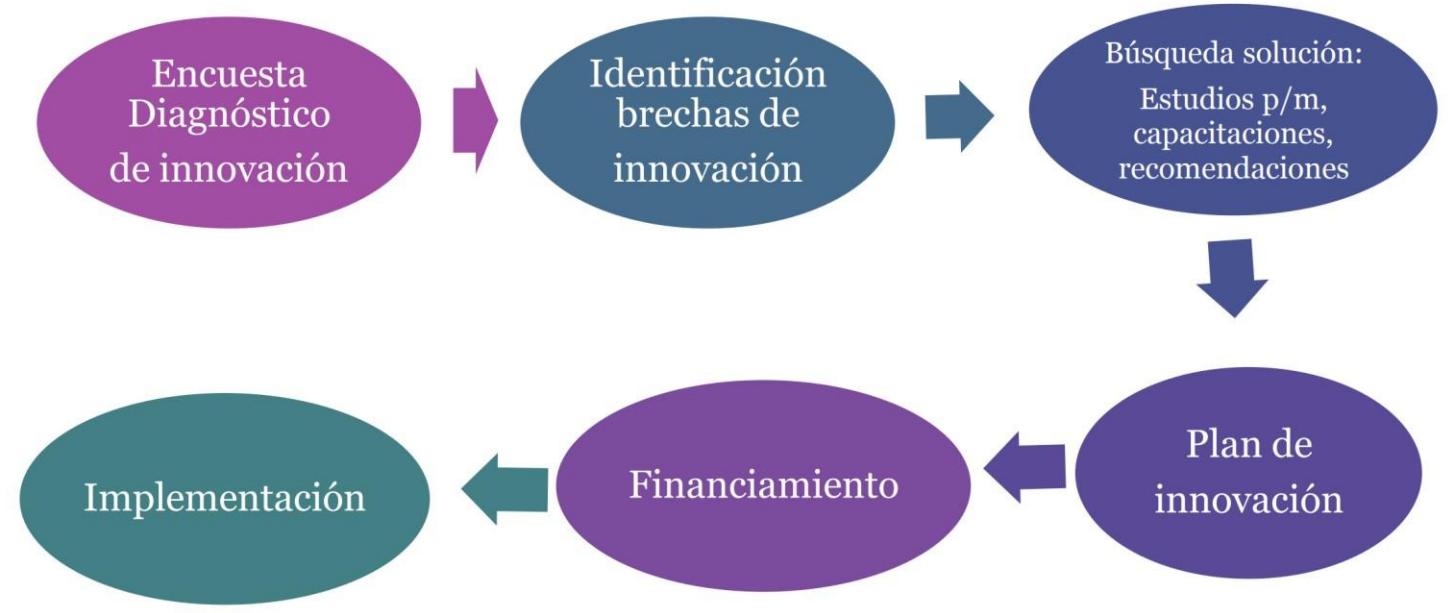
01 03

Fases de La Ruta Exportadora Rutex Calendario de formación

## Ruta Exportadora

# Producto y canales

## Programa piloto para pymes exportadoras 6 momentos



# Modelos de Negocio

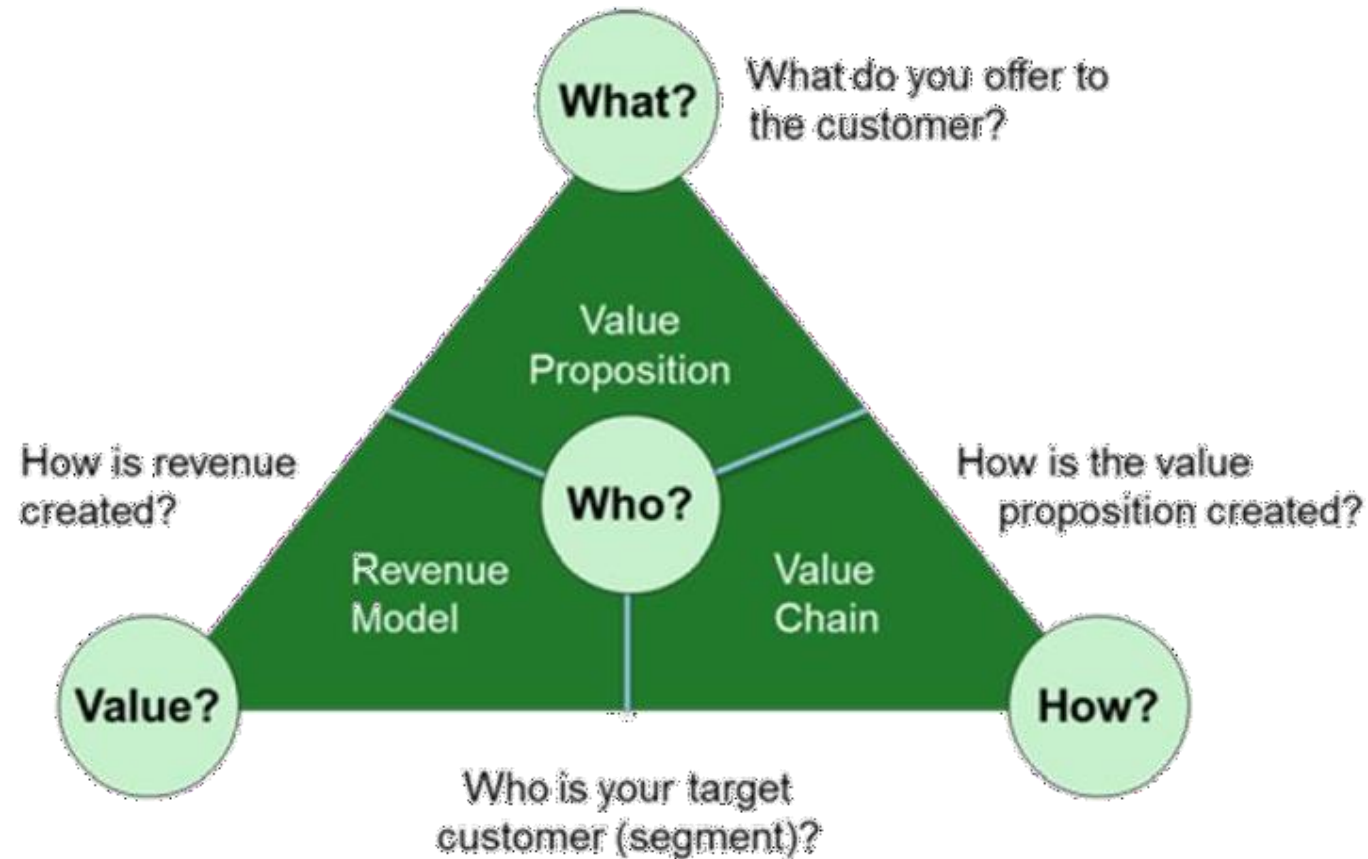
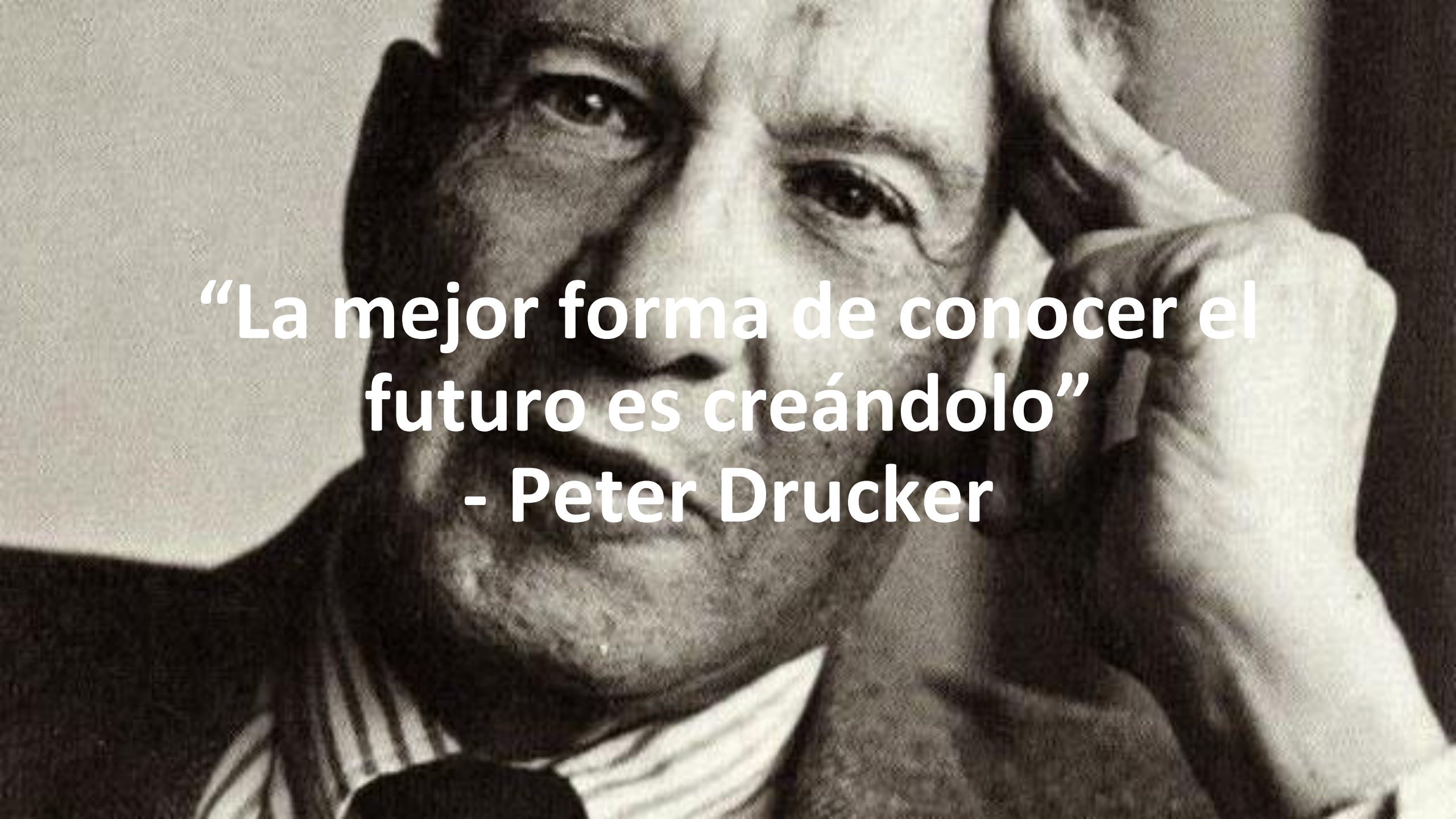


Fig. 1 Business model definition – the magic triangle



A black and white close-up photograph of Peter Drucker. He is looking slightly to the right of the camera with a thoughtful expression. His right hand is raised to his forehead, with fingers spread, resting against his temple. He is wearing a dark suit jacket over a light-colored, vertically striped shirt. The background is a plain, light-colored wall.

**“La mejor forma de conocer el futuro es creándolo”  
- Peter Drucker**



**¿Cómo decidiría la ruta a seguir  
para cruzar un lago congelado?**

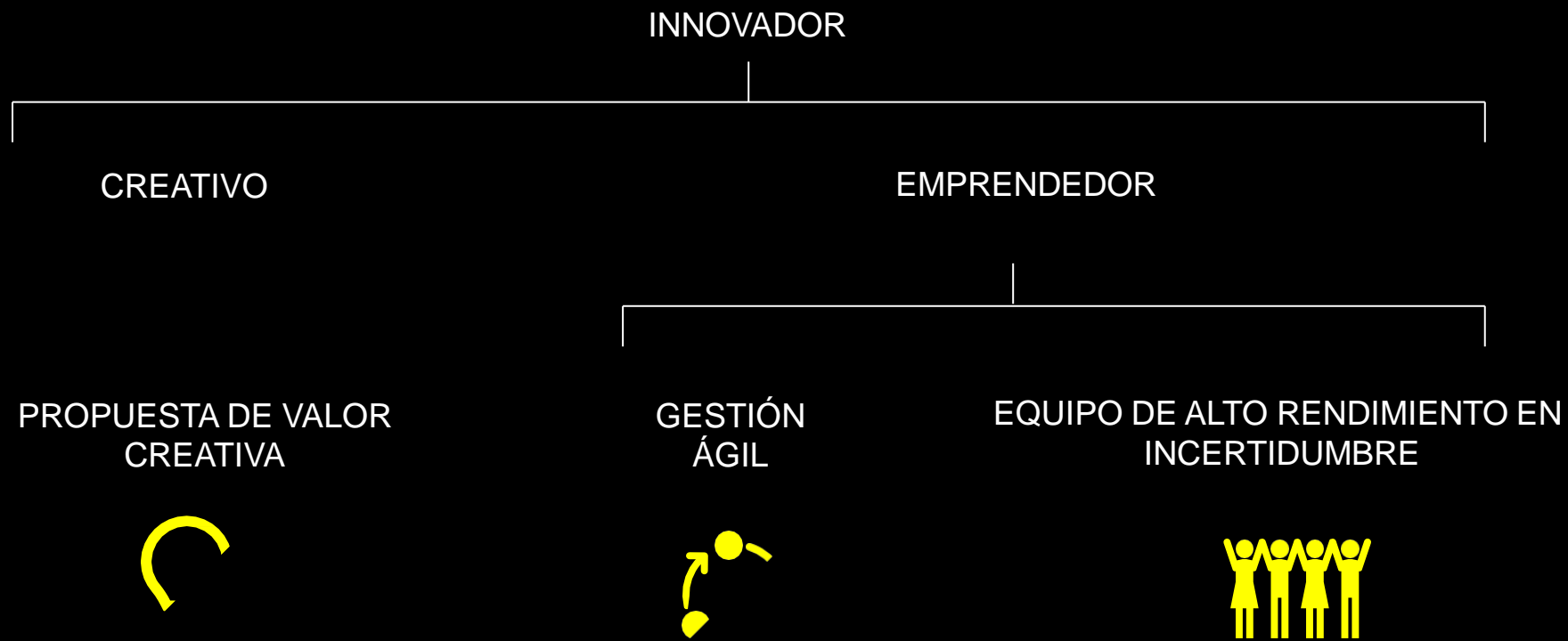
¡Paso a paso sin duda!

**¿Cómo aprender a innovar?**



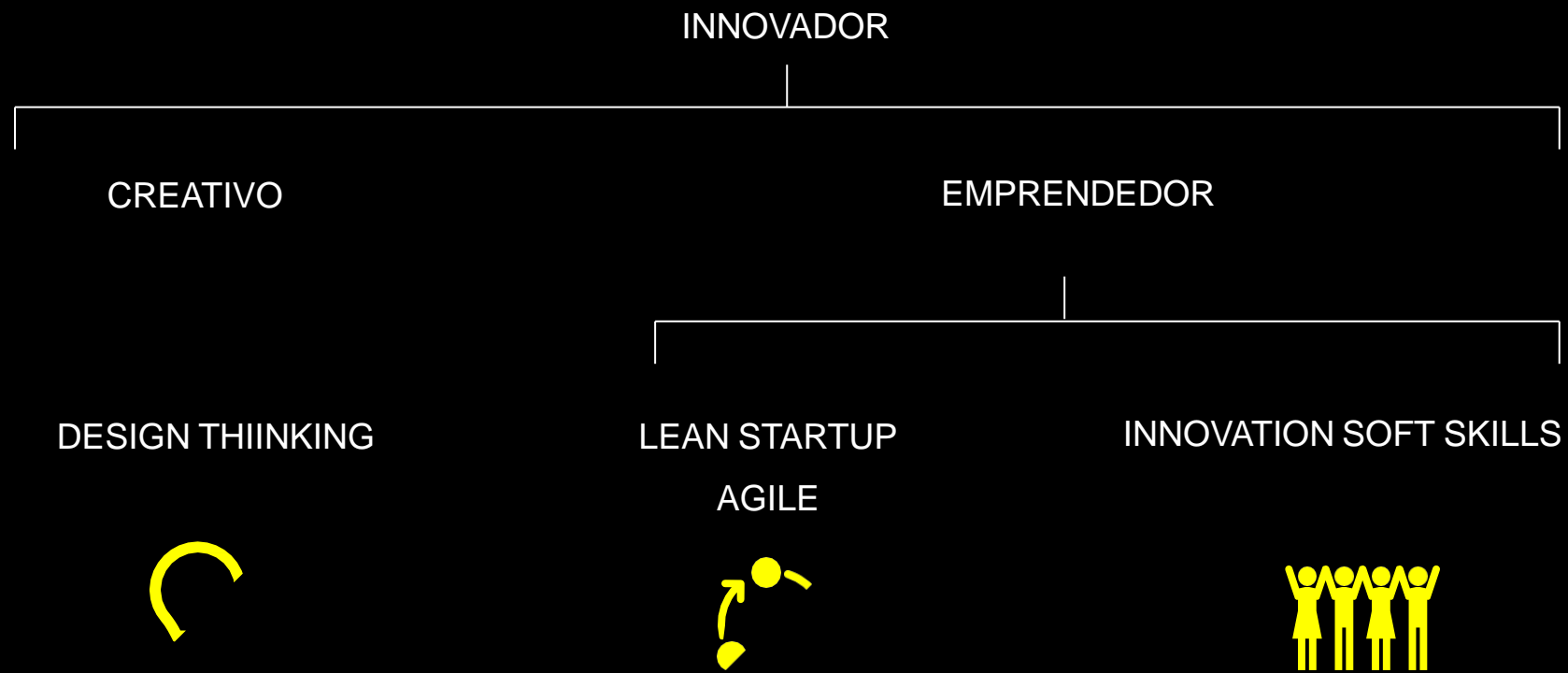


# ¿Quién es un innovador?



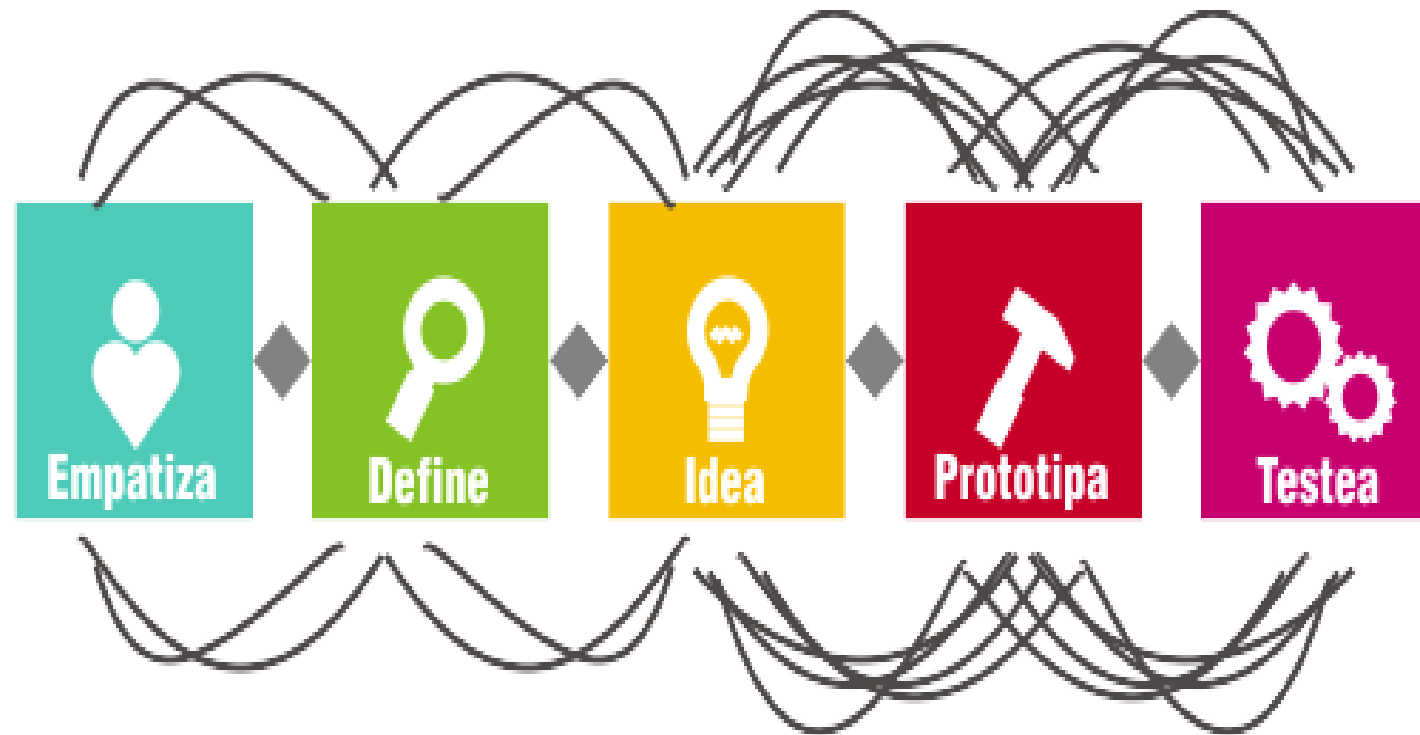
*Modelo "Trinidad de Innovación"*

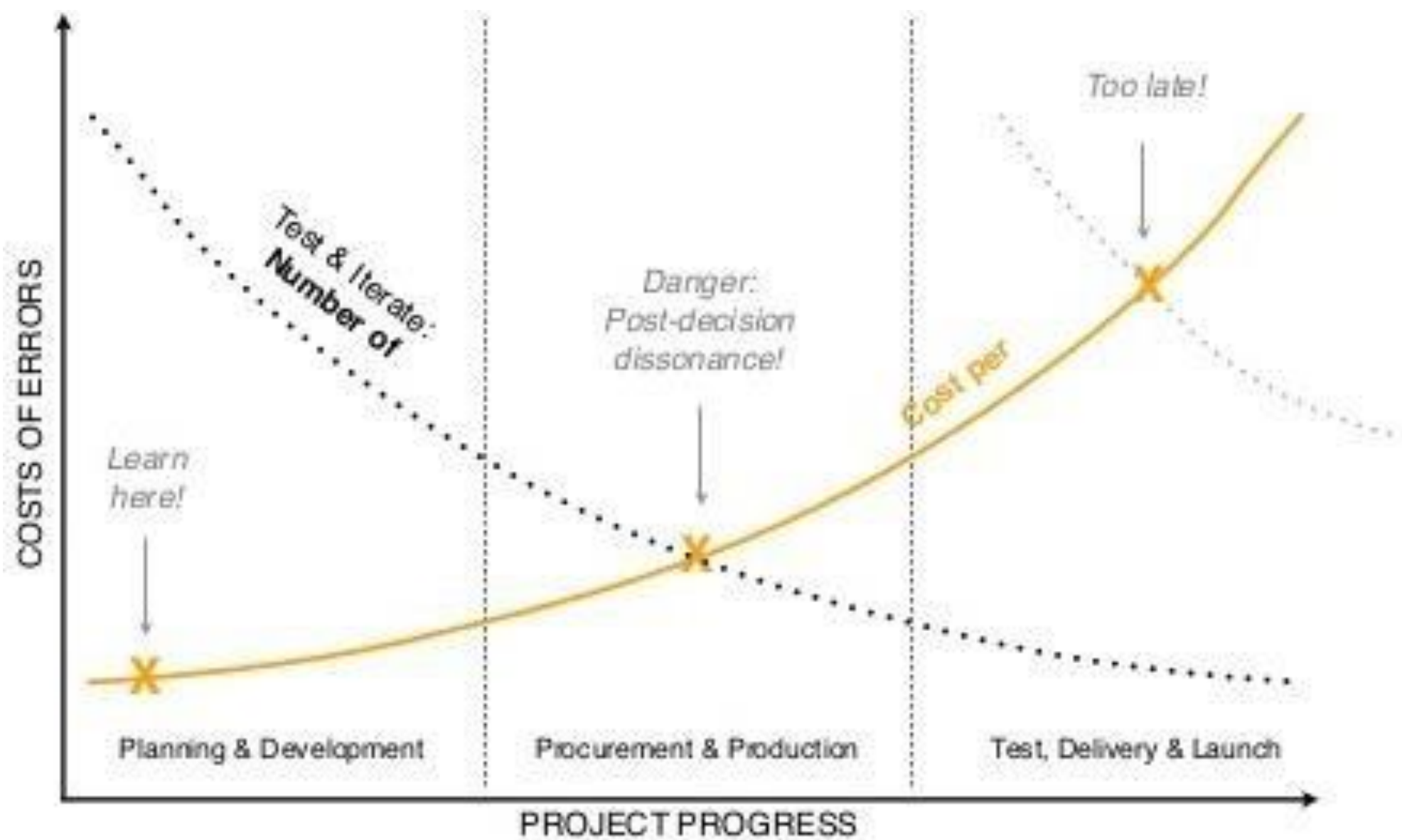
# ¿Quién es un innovador?



*Modelo "Trinidad de Innovación"*

# Design Thinking





A Forrester Total Economic Impact™ Study  
Commissioned By IBM  
February 2018

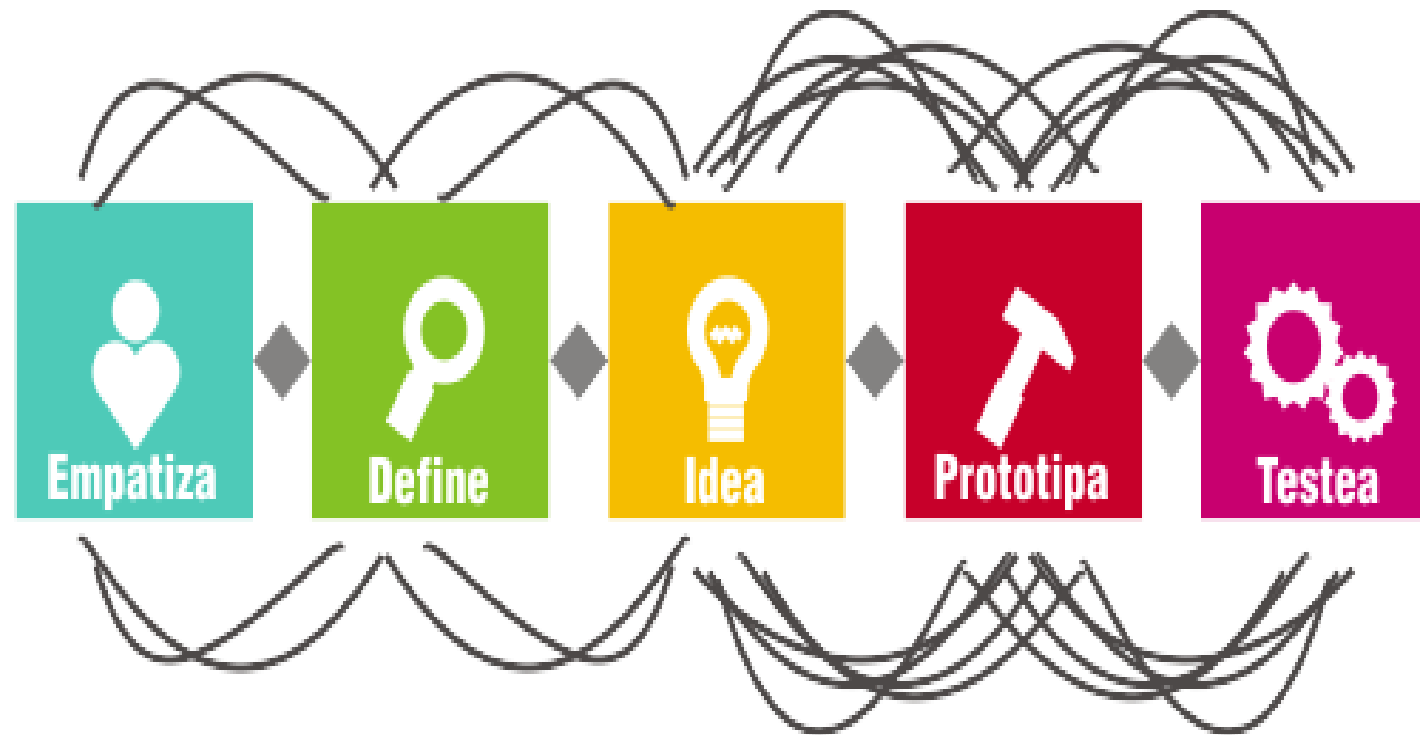
# The Total Economic Impact™ Of IBM's Design Thinking Practice

How IBM Drives Client Value And  
Measurable Outcomes With Its Design  
Thinking Framework

## IBM's Design Thinking Practice Reduces Risk And Increases Portfolio Profitability



# Design Thinking







Empatizar

En



¡Ahora comprendo!



Definir el problema

Todo  
tapado...  
Menos los ojos  
desde luego  
que cultura  
más machista,  
cruel y  
dominadora...



Todo  
destapado...  
Menos los ojos  
desde luego  
que cultura  
más machista,  
cruel y  
dominadora...



ELVIS



Improve  
Application  
Development  
processes

Fantastic  
Food Drive

02-20-2014

Idear

Mike took  
vacation!

NOV 4/12  
END 02/13/13  
CANCELLED

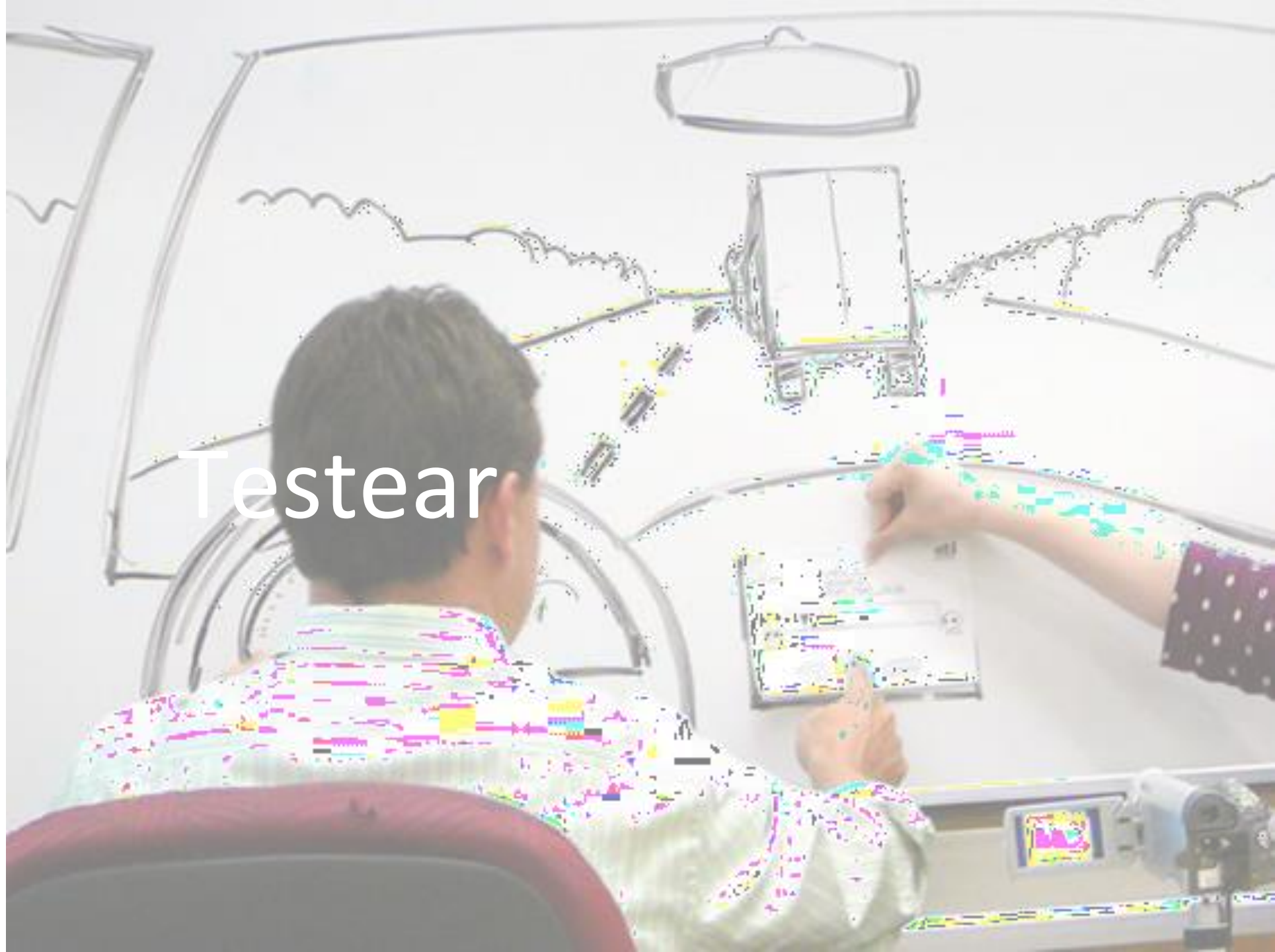


A photograph showing a group of people's hands working on a wooden table. In the center, a smartphone displays a colorful user interface with a green header, a red bar chart, and a blue button. One hand is pointing at the screen. Surrounding the phone are several paper prototypes of different UI elements, including buttons, text boxes, and lists. One prototype has the word 'TEXT' written on it. Another has a grid with numbers '2' and '3'. The scene is lit with a soft, teal-colored light, creating a professional and collaborative atmosphere.

# Prototipar

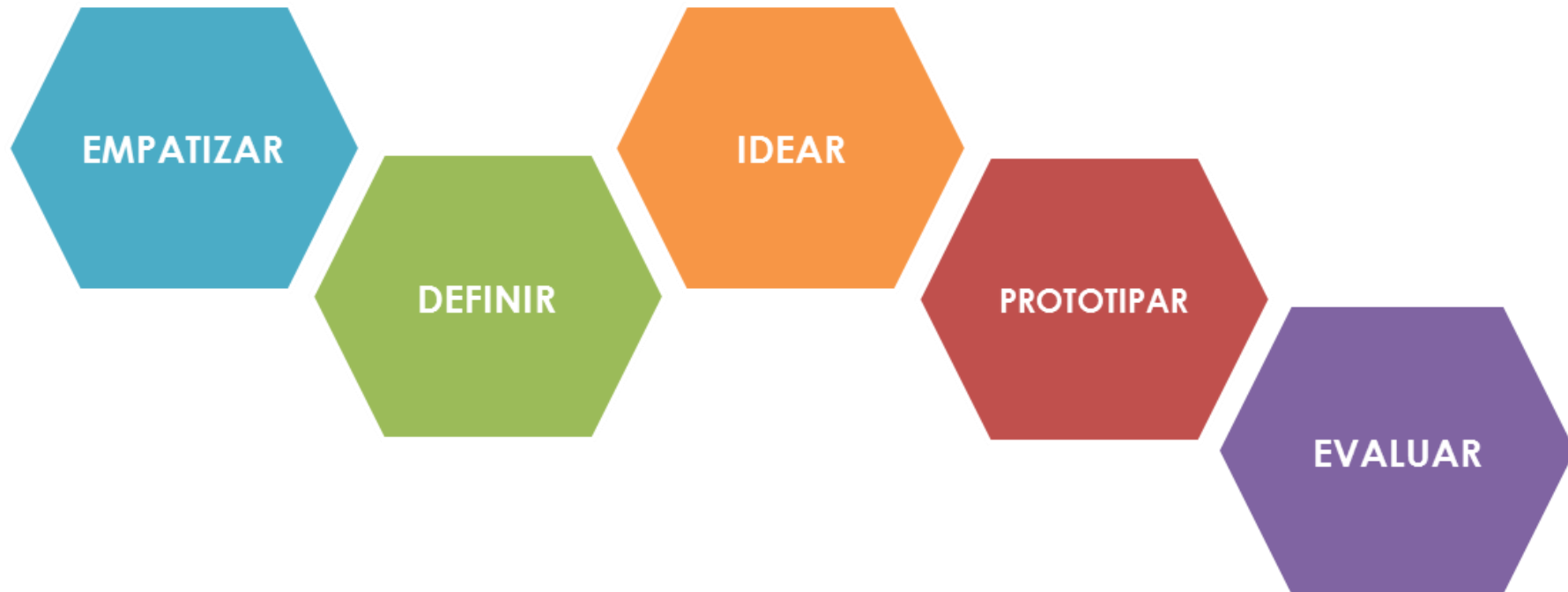


Testear

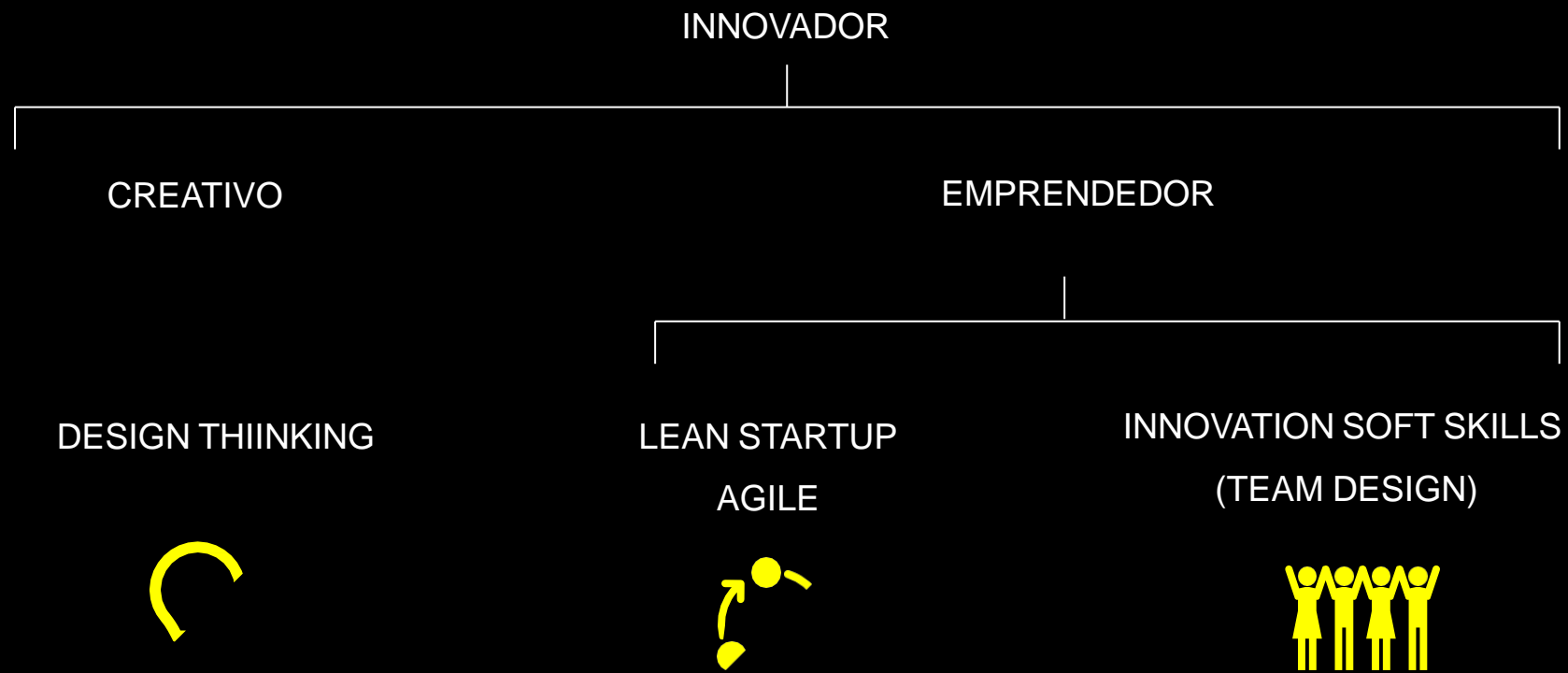




# Design Thinking



# ¿Quién es un innovador?




*Modelo "Trinidad de Innovación"*

# Plan de Exportación

Pasos para desarrollar su plan de exportación:

- Identificar el producto o servicio a exportar y comprobar su potencial de exportación
- Realizar estudios de mercado sobre los países de interés
- Decidir sobre una estrategia de precios para el producto o servicio, y
- Definir una estrategia para encontrar compradores.



A middle-aged man with grey hair, a beard, and glasses is sitting on a couch, gesturing with his hands as if speaking. The background is a blurred indoor setting with a window.

“Ningún plan de negocio sobrevive al primer contacto con el cliente”. - *Steve Blank*

# Plan de Exportación

Pasos para desarrollar su plan de exportación:

- Identificar el producto o servicio a exportar y comprobar su potencial de exportación
- Realizar estudios de mercado sobre los países de interés
- Decidir sobre una estrategia de precios para el producto o servicio, y
- Definir una estrategia para encontrar compradores. ¿?

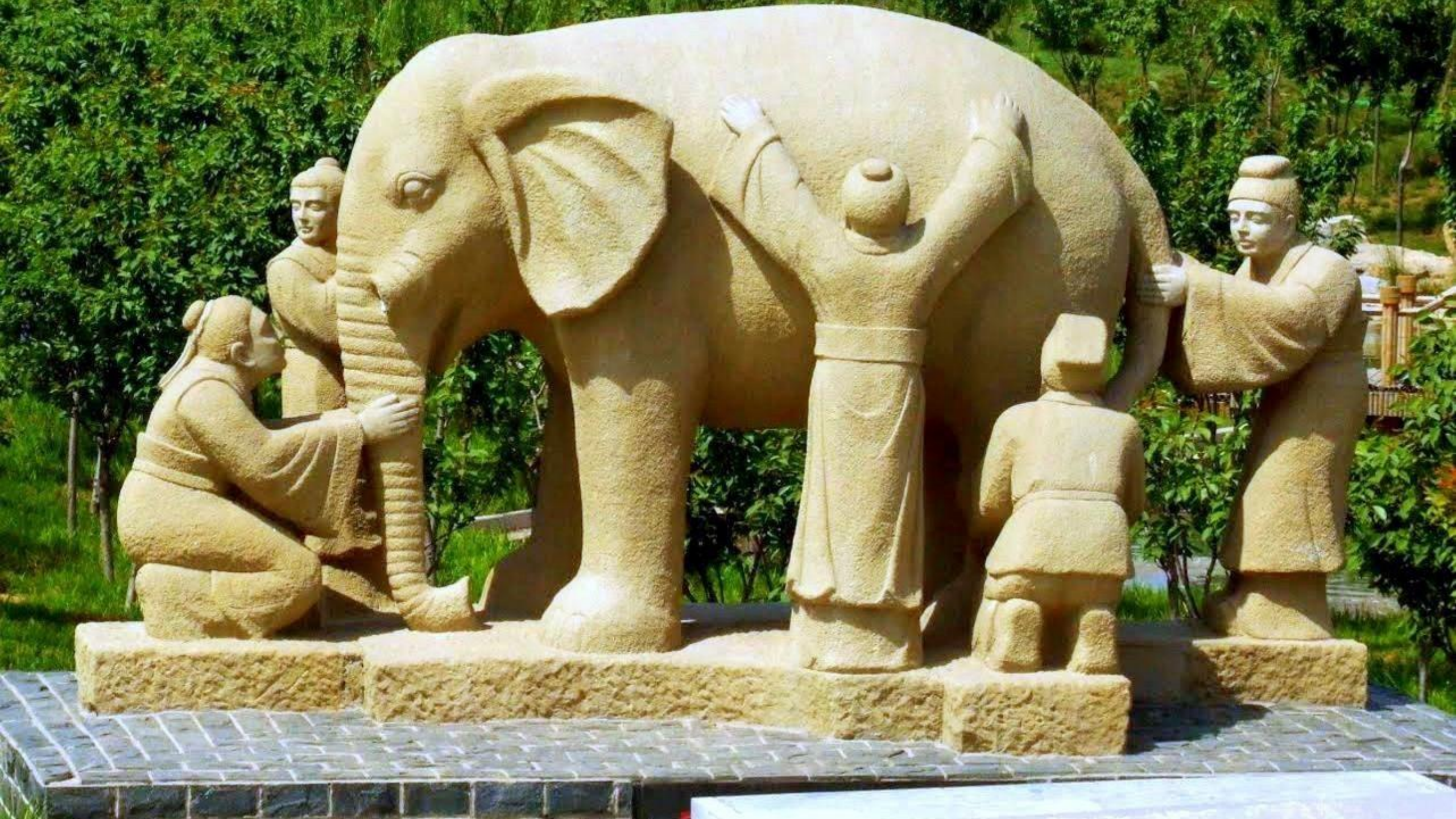


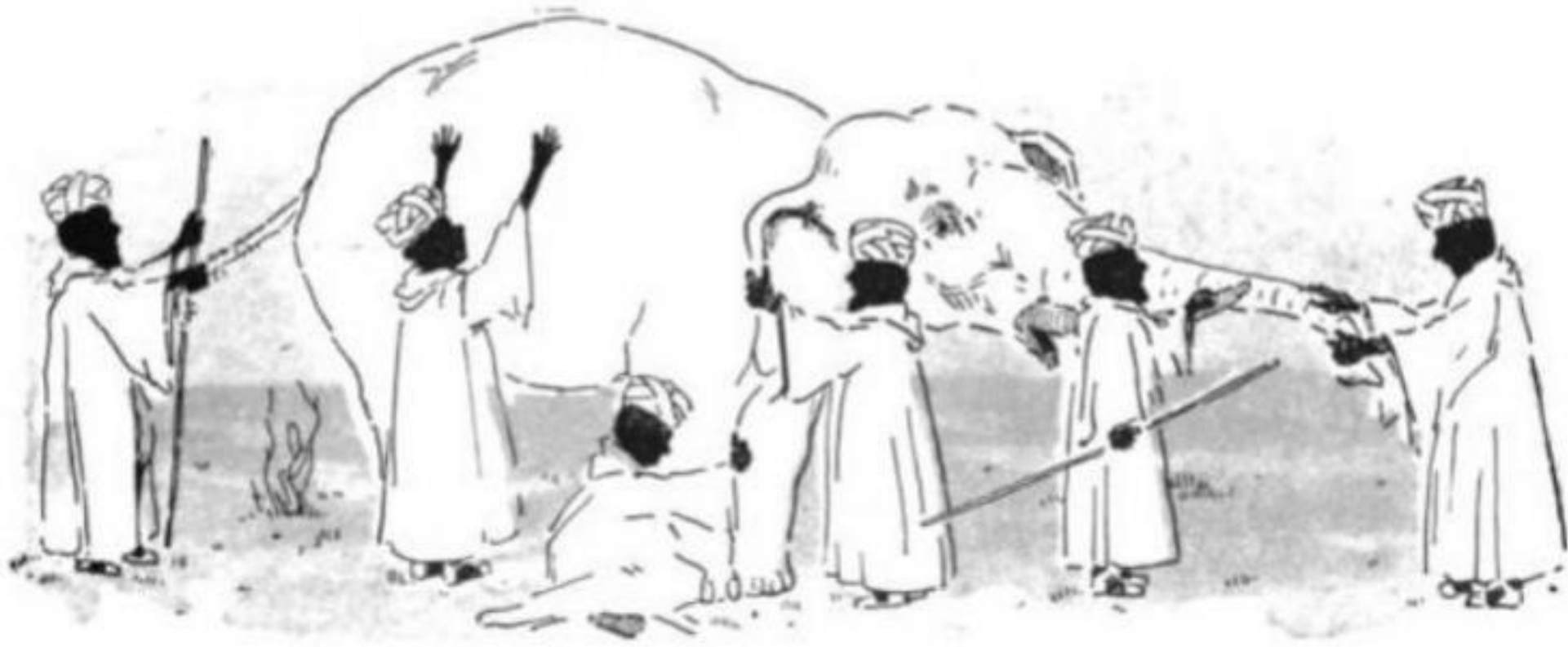
# Plan de Exportación

Pasos para desarrollar su plan de exportación:

- Identificar el producto o servicio a exportar y comprobar su potencial de exportación
- Realizar estudios de mercado sobre los países de interés
- Decidir sobre una estrategia de precios para el producto o servicio, y
- Definir una estrategia para encontrar compradores. ¿?
- Oportunidad¿?







**YO SÉ HACERLO**

**YO NO SÉ HACERLO**

**YO CONOZCO**

YO SÉ QUE SÉ HACERLO

FORTALEZA

USAR



YO SÉ QUE NO SÉ HACERLO

DEBILIDAD

APRENDER



**YO DESCONOZCO**

YO NO SÉ QUE SÉ HACERLO

OPORTUNIDAD

ATREVERSE



YO NO SÉ QUE NO SÉ HACERLO

AMENAZA

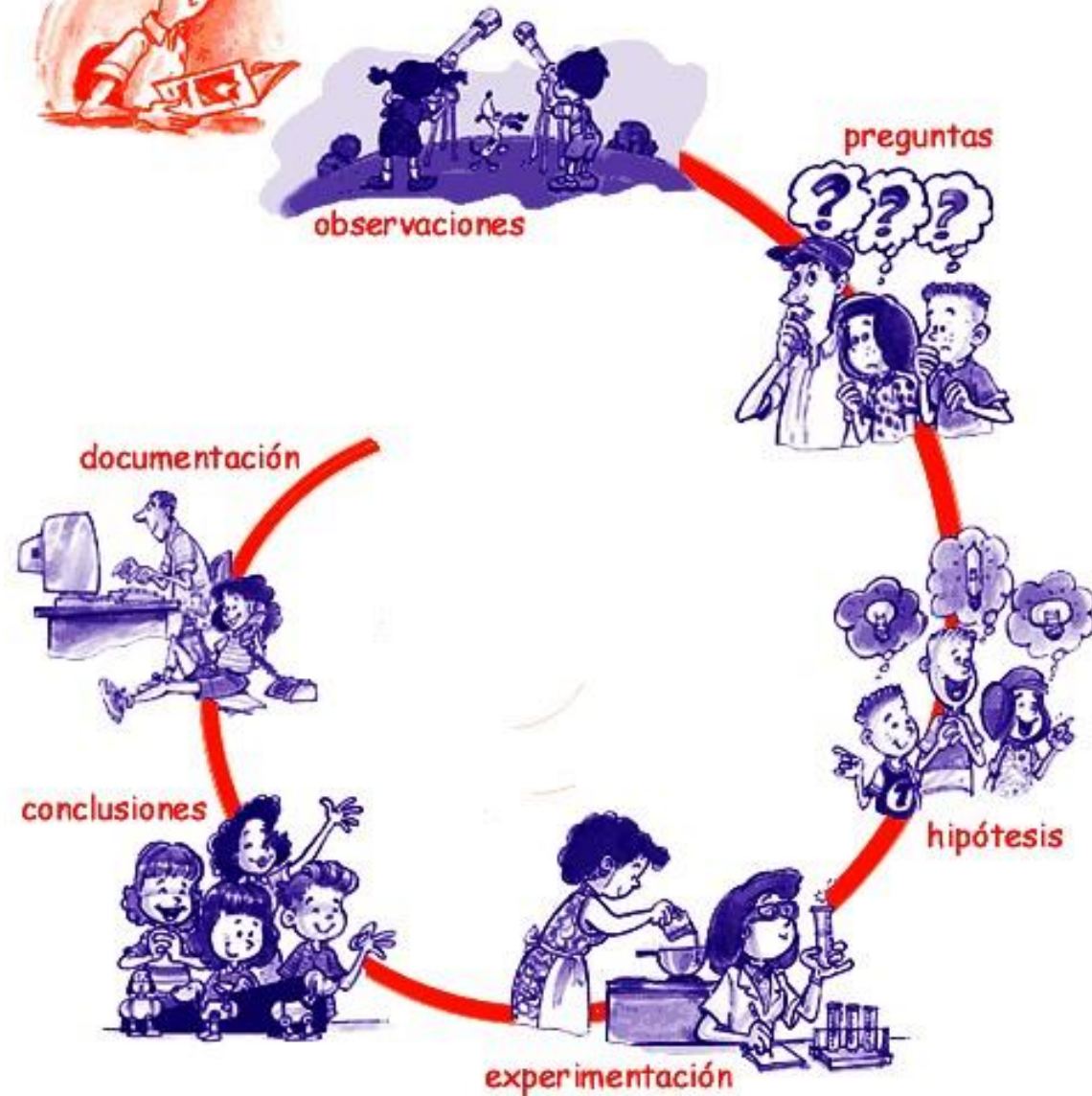
EXPLORAR



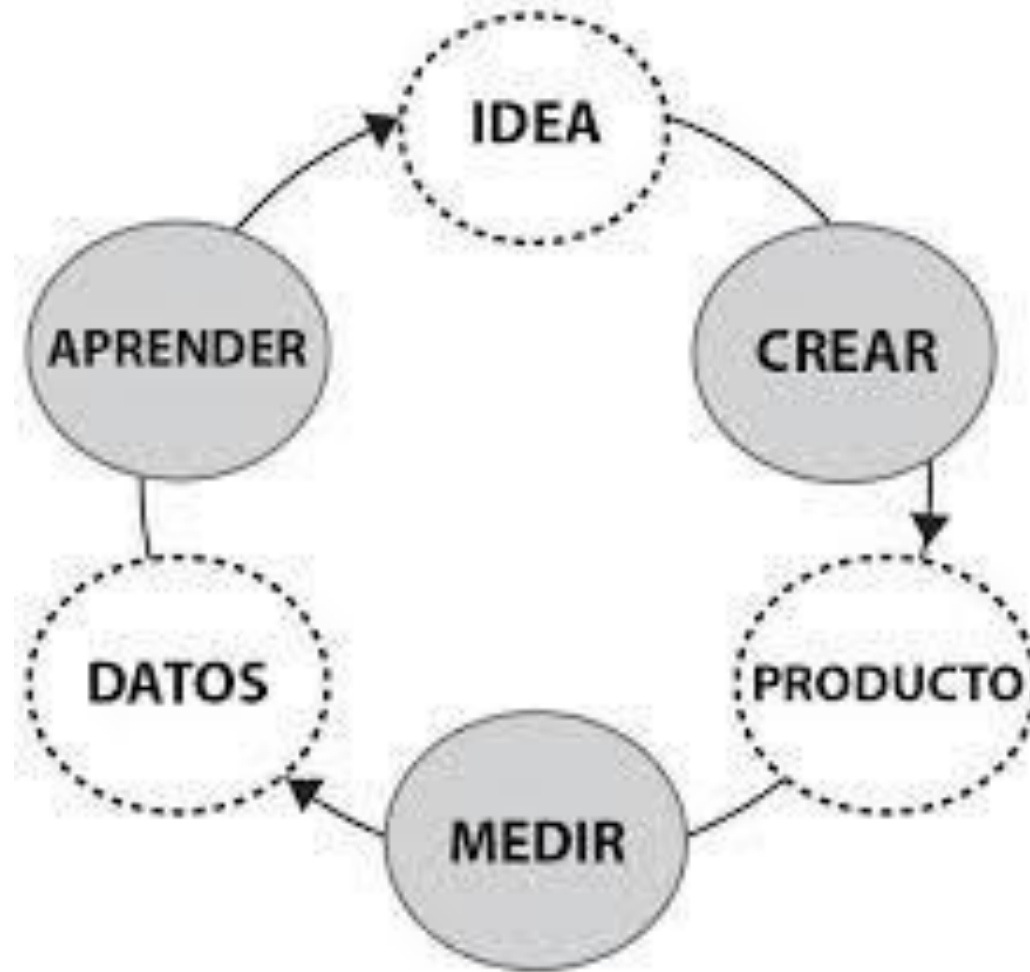
Adaptación de la ventana de Johari



# El método científico



# Lean Startup





# THE LEAN STARTUP

How Today's Entrepreneurs Use  
Continuous Innovation to Create  
Radically Successful Businesses

## ERIC RIES

**Desarrollando clientes  
antes de invertir en  
ejecutar el plan de  
exportación.**

# Desarrollo de clientes

01



**Encaje  
Cliente -  
Problema**

02



**Encaje  
Problema -  
Solución**

03



**Encaje  
Solución -  
Producto**

04



**Encaje  
Producto -  
Mercado**

05



**Escalar**

01



## Encaje Cliente - Problema

### ENTREVISTAR:

Entrevistar a los potenciales clientes del mercado nuevo.

Entrevistar 8 personas mínimo en entrevistas 1 a 1 de una hora máximo.

Elaborar un cuestionario guía, con preguntas diseñadas para evitar el sesgo en las respuestas.

Aprender sobre:

Su contexto

Sus experiencias y emociones

Datos concretos relacionados al producto

### Oportunidad

02



## Encaje Problema - Solución

### PRESENTAR UN MVP DE BAJO NIVEL O PROTOTIPO

Elaborar una presentación, brochure, video, web o lo que permita mostrar las características del producto o servicio ANTES de construirlo.

Presentarlo a 8 personas en entrevistas 1 a 1 de una hora máximo.

Evitar el sesgo a la hora de entrevistar.

Recibir feedback.

Mejorar el producto o servicio y repetir el proceso hasta que tenga alta aceptación.

**Producto/Servicio**  
**Cliente**

03



## Encaje Solución - Producto

### PRESENTAR UN MVP DE MEDIO NIVEL

Rediseñar el producto/servicio con el feedback recibido.

Simular una situación de venta a potenciales clientes.

Entrevistar a 8 potenciales clientes en entrevistas de 1 a 1 de una hora máximo, evitando sesgar.

Recoger una “moneda”: Carta de intención, correo mostrando interés en comprar cuando esté desarrollado el product.

**Cliente (Early Adopter)**

04



## Encaje Producto - Mercado

### PRESENTAR UN MVP DE ALTO NIVEL

Identificar el tipo de cliente que mejor reaccionó a la simulación de venta (early adopter).

Desarrollar el producto en lotes mínimos.

Encontrar clientes con las mismas características a los que mejor reaccionaron (early adopters) y explorar una simulación de venta con un producto mínimo viable que permita ser entregado.

Invertir en marketing para captar más clientes similares.

**Mercado**

**05**



## **Escalar**

### **INVERTIR RECURSOS EN EL MERCADO NUEVO**

Identificar una forma de comenzar a vender el producto en el nuevo mercado que permita desinvertir rápidamente si las condiciones no resultan favorables.

# Producto Mínimo Viable

**EXPERIMENTO PARA  
VALIDAR/DESCARTAR  
SU HIPÓTESIS DE NEGOCIO**



airbnb

# Find a place to stay.

from people in over 34,000 cities and 192 countries.

Where do you want to go?

Check In

Check out

1 Guest

Search



## Neighborhood Guides

Not sure where to stay? We've created neighborhood guides for cities all around the world.



# Airbnb: “Hemos perdido todo en semanas tras 12 años construyendo”

■ “La gente quiere salir, pero estar segura. No quiere montarse en un avión, ni viajar por negocios, ni cruzar fronteras”, detalla el jefe de Airbnb

Temas relacionados: [Airbnb](#), [Brian Chesky](#), [Coronavirus](#), [Despidos](#)

Actualizado 24 junio, 2020 || Por R. P.

14 Comentarios



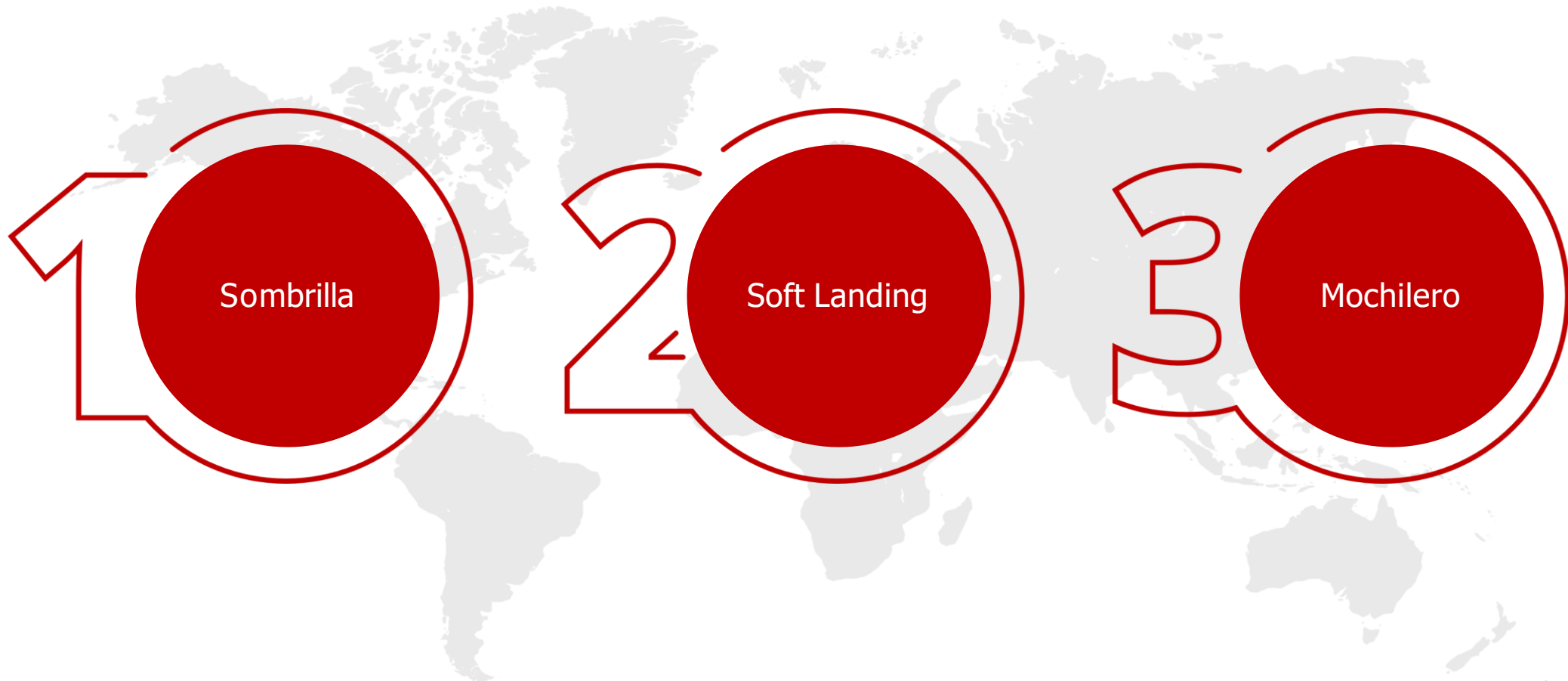
# PIVOTING



airbnb

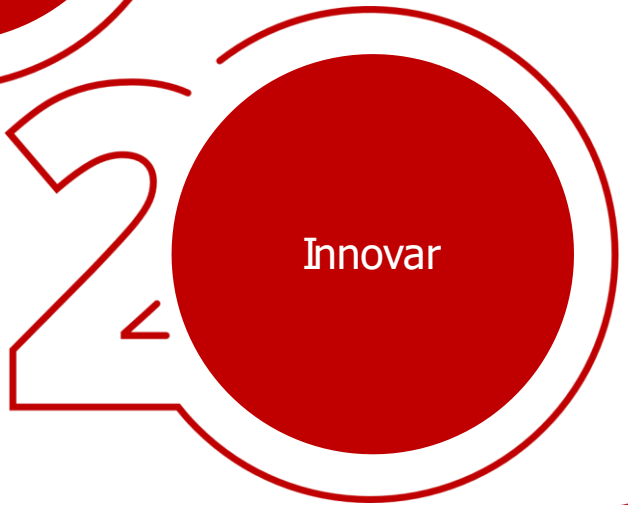
3:59

# Formas ágiles de escalamiento

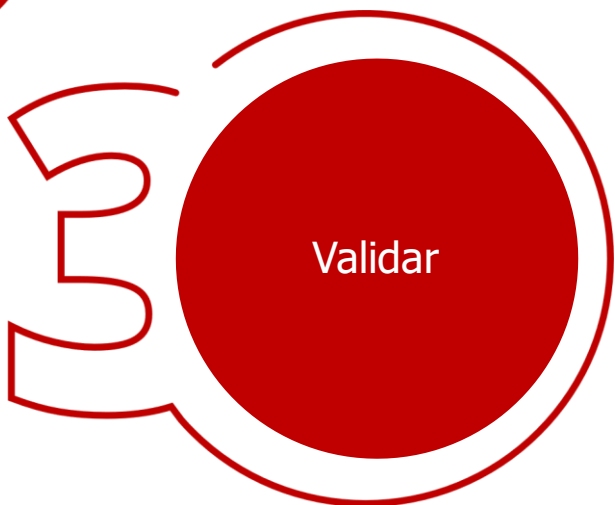




**Explorar el mercado y detectar oportunidades ocultas**



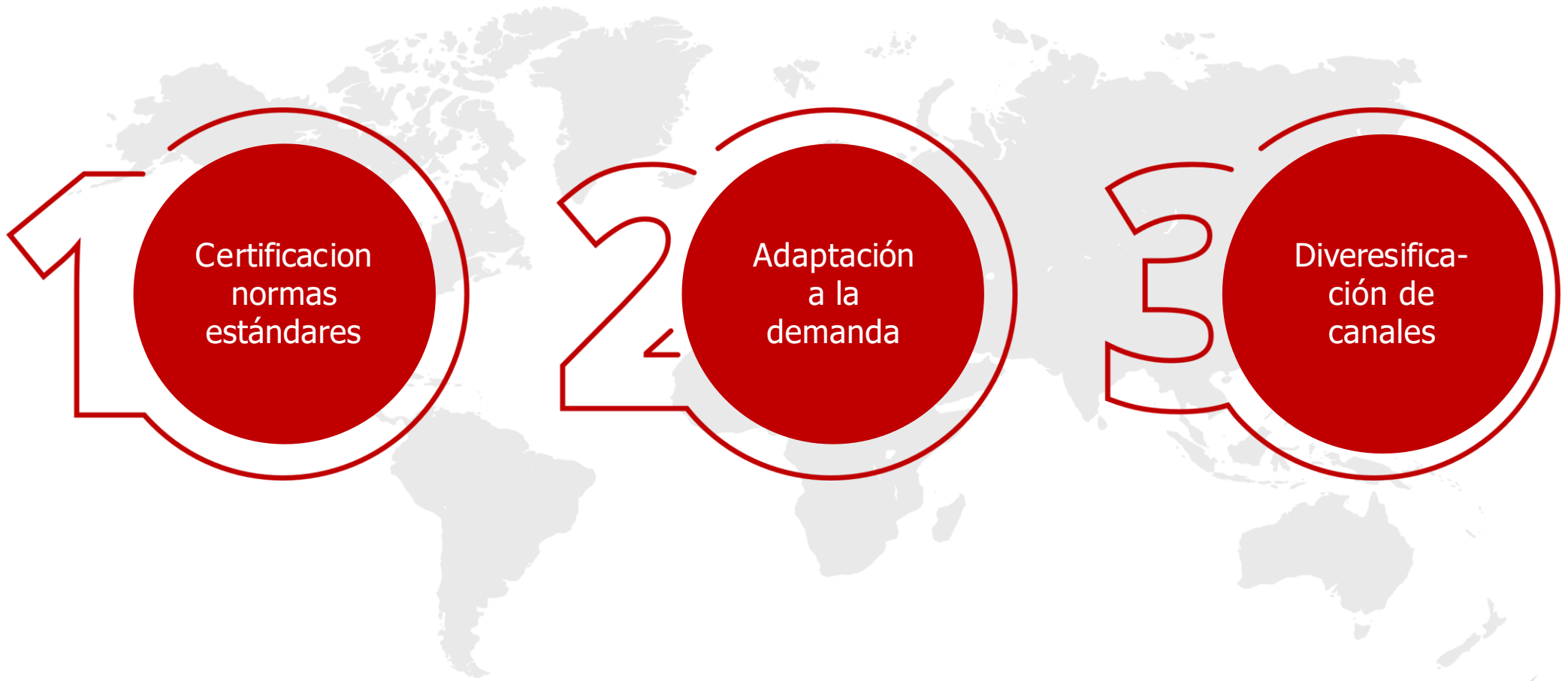
**Diseñar un modelo de negocio de exportación innovador que lo haga posible**



**Validarlo y desarrollar clientes antes de invertir**

**Resumiendo lo  
aprendido hoy**

# Innovación para exportación



# Normas y estándares

prom. peru | Exportemos.pe | Inicio | Inteligencia para Exportar | Promoción Comercial | Asesoría Especializada | Servicios | Oficinas | Contáctanos

## Ruta Exportadora

Conoce de todas las capacitaciones y fortalece tus capacidades en la exportación

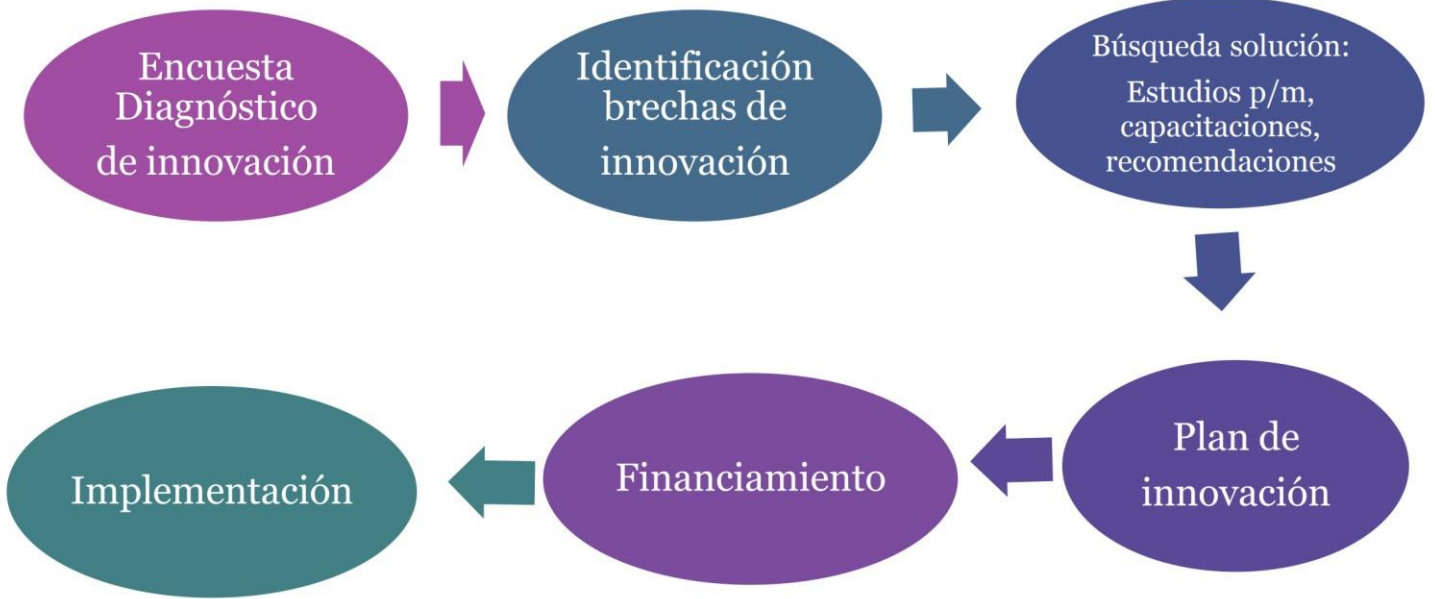
◀ 01 ▶ 03 ▶

Fases de La Ruta Exportadora | Rutex | Calendario de formación

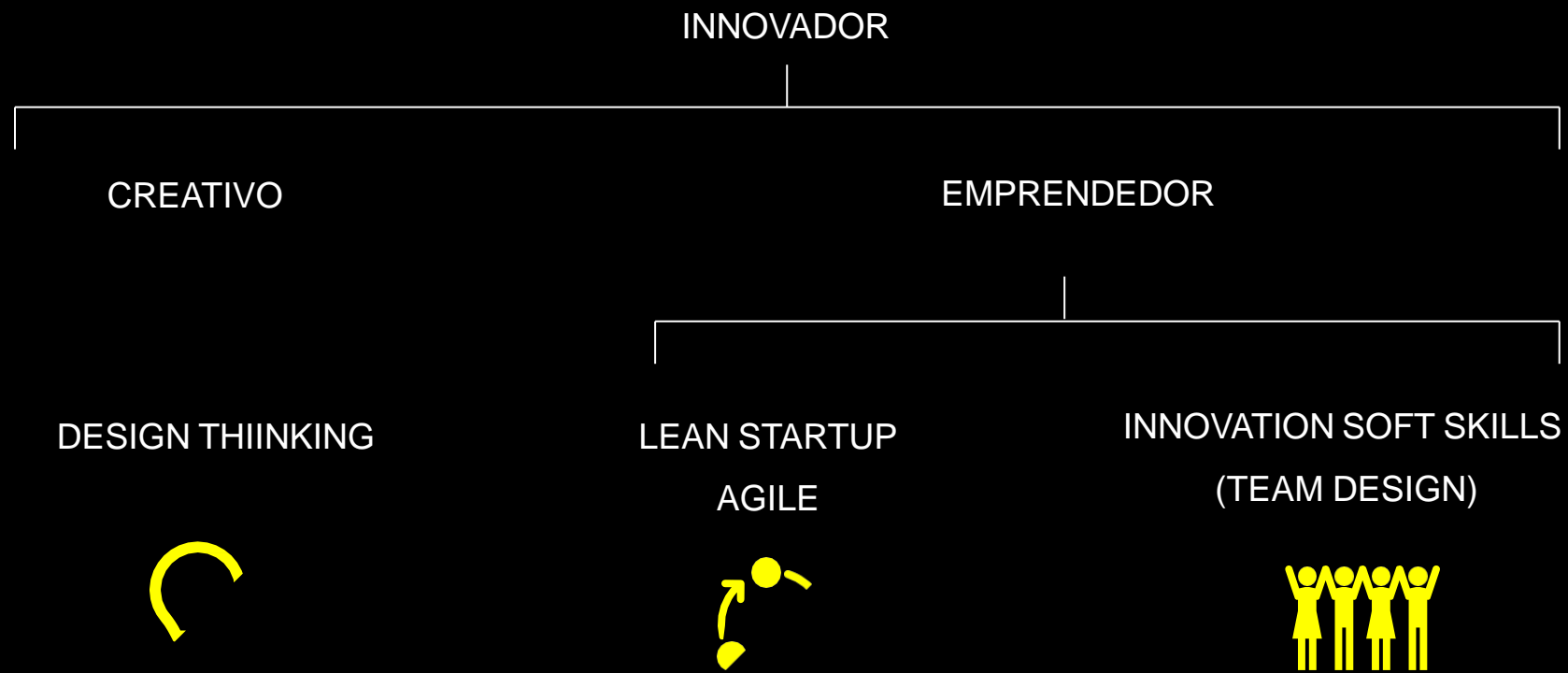
## Ruta Exportadora

# Producto y canales

## Programa piloto para pymes exportadoras 6 momentos



# ¿Quién es un innovador?



*Modelo "Trinidad de Innovación"*



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# La innovación como estrategia para incrementar el valor de tus exportaciones

---

Lima, 24 de mayo de 2023



**Juan Miguel Galeas**

**Director – Galeas Group**

[juanmiguel@galeasgroup.com](mailto:juanmiguel@galeasgroup.com)

[www.galeasgroup.com](http://www.galeasgroup.com)

